Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 1. Dezember 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 48

Die Krise um das persische Erdöl

Ist eine genossenschaftliche Lösung möglich?

Wir haben hier kürzlich (vergl. Nr. 42) auf einen Vorschlag des Präsidenten der Internationalen Erdölgenossenschaft hingewiesen, der darauf hinzielt, die heute in Persien bestehenden Schwierigkeiten dadurch zu lösen, dass eine neue *genossenschaftliche* Organisation ins Leben gerufen wird, an der Produzenten, Handel und *Konsumenten* beteiligt sind. *Albin Johannsen*, Präsident der Internationalen Petroleumgenossenschaft, nimmt in seinen folgenden Ausführungen Stellung zu Problemen, die die persische Erdölkrise aufwirft.

Der persische Ministerpräsident Mossadeq befindet sich heute in einer überaus schwierigen Lage. Er hat sich selbst an die Spitze der nationalen Bewegung gestellt, die sich gegen die Anglo-Iranien Oil Company (AIOC) richtet. 51% der Aktien der AIOC befinden sich nun aber in den Händen Grossbritanniens. Mehrere hundert Millionen Pfund Sterling sind in diesem Unternehmen investiert worden, und in seiner Eigenschaft als Bürger Grossbritanniens hat jeder Brite einen Anteil von einigen Pfund Sterling an dem gemeinsamen Besitz inne, der Gegenstand der Auseinandersetzung bildet. So ist es verständlich, dass sich die britische Regierung bemüht, die Ansprüche Grossbritanniens zu sichern.

Für diejenigen, die der Meinung sind, jede Nation sei berechtigt, ihre Bodenschätze zum gemeinsamen Besitz des Volkes zu erklären, erscheint die Massnahme der persischen Regierung, nach der die Oelraffinerie von Abadan verstaatlicht worden ist, als durchaus legitim. Persien hat sich seinerseits bereit erklärt, die AIOC für ihre Investitionen zu entschädigen, und zwar nach den nämlichen Grundsätzen, nach denen die britische Regierung die früheren Inhaber der Kohlenbergwerke Grossbritanniens entschädigt hat. Da sich Grossbritannien auf der anderen Seite bereit erklärt hat, die Nationalisierung der persischen Erdölvorkommen anzuerkennen, so scheint es leicht zu sein, eine Einigung herbeizuführen. Doch bestehen wesentliche Meinungsverschiedenheiten in bezug auf die von der AIOC in Persien erfolgten Investitionen und darüber, wie hoch die von den Persern zu leistenden Entschädigungen sein sollen. Dazu verfügt Persien auch nicht über die notwendigen Geldmittel. Ein von der persischen Regierung gegebenes Versprechen, nach welchem die Schuld Persiens gegenüber der AIOC innerhalb einer längeren Zeitspanne in Raten getilgt werden soll, erscheint der britischen Regierung von geringem Wert. Sie kann verständlicherweise auch nicht einfach vergessen, in welcher Art die Briten aus Abadan vertrieben worden sind. Dazu wird es Persien nur im Falle einer finanziellen Hilfe seitens der Vereinigten Staaten möglich sein, seine Verpflichtungen gegenüber der AIOC einzuhalten.

Das ideale Kontrollsystem

liegt in dieser «National» Registrierkasse begründet. Alle verkauften Artikel können mühelos addiert und erfasst werden. Jeder bezahlte Betrag bleibt nach erfolgter Registrierung geschützt. Das «National»-Kontrollsystem für Konsumgenossenschaften ist in einer für Sie herausgegebenen Broschüre detailliert beschrieben, die wir Ihnen gerne kostenlos zustellen.

«National» Registrierkassen AG. - Zürich
Stampfenbachplatz - Telephon (051) 26 46 60

Schaumweiss
(Typ 1)
Typ 1 ist das Original-Schaumweiss, wie es seit über 20 Jahren hergestellt wird. Verlangen Sie ein Muster oder eine Vorführung

REZEPTE

für Schokolade-S	für Meringues-Schalen
50 g Schaumweiss	50 g Schaumweiss
350 g Wasser	350 g Wasser
1300 g Zucker	800 g Zucker
200 g Kakaoblock	

Mit dem verlangten Probemuster erhalten Sie weitere Rezepte zugestellt
Alleinhersteller:
Emil Scheidegger, Wiedlisbach
Schaumweissfabrikation - Telephon (065) 9 64 23

Jetzt stehen jedoch die Oelpumpen still. Die Raffinerie von Abadan arbeitet nicht mehr. Der persischen Regierung fehlen deshalb auch die Einnahmen aus dem Erdöl, was jeden Tag eine bedeutende Summe ausmacht. Der Ertragsanteil, der von der AIOC der persischen Regierung ausbezahlt wurde, wird, nachdem die Tätigkeit eingestellt werden musste, nicht mehr ausgerichtet. Der persischen Regierung fällt es schwer, öffentliche Arbeiten und andere Aufgaben weiterzuführen. Die notwendigsten Ausgaben müssen beschnitten werden, und gemäss Berichten soll es der persischen Regierung äusserst schwer gefallen sein, Delegierte an die Generalversammlung der Vereinten Nationen nach Paris zu entsenden. Aber nicht nur die direkten Staatseinnahmen sind stark zurückgegangen. Der Verlust ist noch viel grösser. 70000 persische Angestellte der Raffinerie von Abadan haben ihre Arbeit verloren. Das bedeutet, dass sich diese Arbeitslosen ganz empfindliche Einschränkungen werden auferlegen müssen und dass andere, die bis dahin für die Versorgung dieser Erdölarbeiter mit Lebensmitteln, Kleidern usw. tätig waren, in vielen Fällen ihr Einkommen ebenfalls verlieren werden. Selbst die 3000 britischen Techniker, die Abadan verlassen mussten, gaben vorher vielen Persern Arbeit und Verdienst, die nun ebenfalls verlorengegangen sind. Demzufolge sind heute Zehntausende von Persern arbeitslos und haben Zeit genug, sich politischen Streitigkeiten zu widmen. Wegen der Auseinandersetzungen zwischen Nationalisten und Kommunisten musste auch die bedeutende Universität von Teheran geschlossen werden. Statt sich ihren Studien zu widmen, beteiligen sich die Studenten am Ringen um die Seele des persischen Volkes.

Die einzige Frage, über die in den extremen politischen Lagern Uebereinstimmung herrscht, ist die, dass den Briten nie wieder gestattet werden dürfe, nach Persien zurückzukehren und die Oelanlagen zu betreiben. Auch sollte ihnen nie wieder die Möglichkeit gegeben werden, aus dem persischen Oel Gewinne zu erzielen. Natürlich gibt es auch weitsichtige Perser, die erkennen, dass, vom Standpunkt der persischen Finanzen aus betrachtet, die beste Lösung die gewesen wäre, den Briten zu ermöglichen, die Arbeit in Abadan fortzusetzen, wenn natürlich auch unter anderen Bedingungen, als sie bis dahin galten. Diese vernünftigen Perser wagen es freilich unter den gegenwärtigen Verhältnissen nationalistischer Erregung nicht, ihre Ansichten offen zur Geltung zu bringen. Die Nationalisten, die das Erdölgesetz durchdrückten, schufen eine Lage, die von niemandem mehr gemeistert werden kann, und solange die Oelanlagen stilliegen, wird dieser Zustand der Gärung weiterdauern.

In der gegenwärtigen Lage hat Sowjetrussland sich Persien gegenüber so freundschaftlich wie niemals zuvor verhalten. Die Grenzstreitigkeiten wurden beigelegt, wobei den persischen Wünschen voll und ganz Rechnung getragen wurde. Die von den Russen in diesem Zusammenhang zur Schau gestellte Freundschaft hat natürlich den Zweck, die kommunistische Tudeh-Partei zu unterstützen, die zwar in Persien verboten ist, aber dennoch Wurzel zu fassen vermochte. Der einzige Weg, die Ruhe in Persien wieder herzustellen, besteht darin, die Oelanlagen wieder in Gang zu setzen, um dadurch den persischen Arbeitern zu ermöglichen, wieder zu arbeiten und den Studenten, wieder zu ihren Studien zurückzukehren. Die öffentliche Meinung ist gegenüber den Briten so erregt, dass kaum daran zu denken sein wird, diesen zu gestatten, ihre Arbeit in Abadan wieder aufzunehmen, obwohl das natürlich die weitaus vernünftigste Lösung wäre.

Sollte Ministerpräsident Mossadeq nicht in der Lage sein, zu einem für die öffentliche Meinung, die er selbst geschaffen hat, annehmbaren Uebereinkommen zu gelangen, so besteht nur eine geringe Chance für die Wiederherstellung des inneren Friedens, und niemand weiss, welche Folgen die Entwicklung in Persien für die Aufrechterhaltung des Weltfriedens haben wird. Persien hat erklärt, es wünsche sein Oel *direkt an die Konsumenten* zu liefern. Hier *könnte die Internationale Petroleumgenossenschaft eine wichtige Aufgabe* übernehmen. Unglücklicherweise ist jedoch diese Genossenschaft — international gesehen — noch recht schwach. Wäre das anders, so sollten gerade die Genossenschaften in der Lage sein, den Absatz des persischen Oels entsprechend zu organisieren und durch die Schaffung eines internationalen genossenschaftlichen Systems für den Handel mit Erdöl, es jeder Nation verunmöglichen, aus dem persischen Oel Gewinne zu erzielen, womit wir vor allem auch der Sache des Weltfriedens einen entscheidenden Dienst zu leisten in der Lage wären.

Es ist jetzt keine Zeit, den üblichen Weg des Aufbaus einer Genossenschaft von unten her zu beschreiten, d. h. im kleinen zu beginnen und dann durch eigene Anstrengungen Boden zu gewinnen und stark zu werden. Hier tut schnelles Handeln not, und kein einziger Staat der Welt — mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika — besitzt die notwendigen Kapitalien dazu. Die entscheidende Frage ist aber die, ob die Amerikaner bereit sind, die notwendigen Kapitalien für die Schaffung einer internationalen genossenschaftlichen Organisation zur Verfügung zu stellen und ob die Briten sich damit einverstanden erklären könnten, auf dem internationalen Erdölmarkt einen dritten Partner — neben ihnen selbst und den Amerikanern — zu akzeptieren. Die Opfer, die ein solches Vorgehen sowohl von den Amerikanern wie auch von den Briten erfordern würde, wären jedoch voll und ganz gerechtfertigt.

Es ist wohl möglich, dass Ministerpräsident Mossadeq während seiner Verhandlungen in Amerika von amerikanischen Kreisen Angebote für eine Lösung der Schwierigkeiten unterbreitet worden sind, die sowohl den Persern wie auch den Briten annehmbar scheinen. Sollte das der Fall sein, so würde das einen wirklichen Lichtpunkt in einer sonst verzweifelten Lage bedeuten.

Albin Johannsen

Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge

Wir sind uns alle darüber einig, dass der Handwerker, die industrielle Unternehmung die heutigen Leistungen nur durch den Einsatz modernster Werkzeuge und Maschinen vollbringen. Weniger durchdrungen ist man vielerorts aber noch von der Notwendigkeit, auch im Büro und in der Verwaltung die uns heute in grosser Vielfalt zur Verfügung stehenden zweckmässigen Hilfsmittel und Einrichtungen einzusetzen und Erkenntnisse anzuwenden.

Einig sind wir uns wohl auch darüber, dass das Büro jeder Genossenschaft ein Faktor ist, von dem zum guten Teil der Erfolg abhängt. Von hier wird der Betrieb geführt, überwacht und wirtschaftlich gestaltet. Unzweckmässigkeit oder gar Unordnung im Büro sind aber Bremsen des guten Gelingens. Es passt schwer aufeinander, an der Verkaufsfront, im Laden, bereit zu sein, Arbeitsablaufstudien zu betreiben, die Einrichtungen modern und allen Anforderungen genügend zu gestalten, aber bei der Arbeitsregelung im Büro zehnmal so lange zu überlegen und leider nur zu oft trotzdem keine Aenderung zu treffen.

Vergessen wir aber auch nicht, dass der Mitarbeiter im Büro ein Recht darauf hat, seinen Arbeitsplatz, an dem er so manche Jahre seines Lebens verbringt, rationell und bequem eingerichtet zu sehen. Dies schafft Arbeitsfreude, auch eine wichtige Grundbedingung des guten Gelingens.

Woran liegt dieses

Festhalten an Arbeitsgewohnheiten

und alten Methoden? Meistens sind die Verantwortlichen anderweitig stark in Anspruch genommen. Sie fanden bisher keine Zeit, die vielen Mittel und Wege einer Leistungssteigerung auch auf dem Gebiete der Büroorganisation zu studieren. Vielleicht ist man auch betriebsblind oder das Altgewohnte möchte nicht aufgegeben werden.

So kommt es, dass an vielen Verbesserungsmöglichkeiten achtlos vorbeigegangen wird. Kaum wird bemerkt, dass die Organisation nicht mehr genügt, Schwierigkeiten und Fehler auslöst oder überdimensioniert und unwirtschaftlich ist.

Um etwas Neues, Besseres schaffen zu können, ist es notwendig, die geeigneten Verfahren und Geräte zu kennen. Nur so wird es gelingen, zu vereinfachen, zusammenzufassen, Ueberbeine auszumerzen und die richtigen Einrichtungen und Hilfsmittel bereitzustellen. Ueber allem Organisieren soll die Schulung des Personals auf das Neue nicht vergessen werden. Nur dort, wo der volle Sinn der Neuanordnungen und der eingesetzten Geräte verstanden wird, tritt der Erfolg ein.

Wir haben uns die Aufgabe gestellt, folgende

Probleme der Büroorganisation

zu besprechen:

Beleggestaltung
Karteianlagen
Hängeregistratur
Vervielfältigungsapparate
Mechanisierung der Rechenarbeiten
Arbeitsplatzgestaltung.

Beleggestaltung

Am Beleg hängt der gesamte betriebliche Verkehr. Gerade deshalb ist es bei der Beleggestaltung ausserordentlich wichtig, dass die Betriebszusammenhänge, das Vorher und Nachher, gründlich studiert und miteinbezogen werden. Oft zeigt sich die Möglichkeit, mehrere Arbeiten in einen Arbeitsgang zusammenzulegen oder dem Nachher wesentliche Erleichterungen zu bieten. Diese Erleichterungen ergeben sich nicht nur im Büro, sie strahlen sehr oft weit in den Betrieb hinein.

Folgenden Elementen ist bei der Formulargestaltung besondere Beachtung zu schenken:

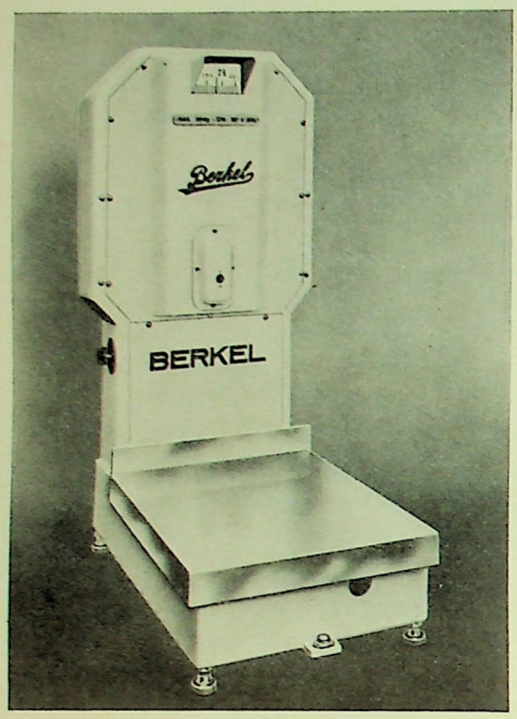
Papierfarbe und Qualität: Der Beleglauf kann durch verschiedene Farben zum voraus geleitet, gesichert und die Sortierarbeit erleichtert werden. Bei der Farbwahl vergesse man das elektrische Licht im Winter nicht. So lassen sich besonders grün und blau schwer unterscheiden; weiss erweist sich noch immer als das Beste.

Die Papierqualität hat sich nach der Anzahl der durchzuschreibenden Formulare zu richten. Wird ein Formular bis zur Erledigung mehrmals bearbeitet, wird ein schwereres Papiergewicht gewählt werden müssen.

Formate: Man halte sich an Normalformate. Abnorme Grössen sind teurer, nicht nur bei der Herstellung der Drucksache, sondern auch nachher bei der Klassierung. Die standardisierten Hilfsmittel der Registraturen und Karteien stützen sich auf die Normalformate. Alles andere bedingt Spezialanfertigungen. Die gebräuchlichsten Normalformate in mm sind:

A4,	210×297	Briefe, Rechnungen, Preislisten, Kataloge
A5,	148×210	Halbbriefe, Rechnungen, Lieferscheine, Formulare, Preislisten, Kataloge
A6,	105×148	Postkarten, Karteikarten, Formulare, Paketadressen
A7,	74×105	Karten für verschiedene Zwecke, Anhängeetiketten

Druck: Vervielfältigungen mittelst Wachsmatrizen oder hektographiert sind billiger als der Buchdruck. Feststehende Texte sollen vorgedruckt werden, um mög-



BERKEL-Präzisionswaagen
BERKEL-Schneidemaschinen

Fabrik: Zürich-Altstetten, Telephon: (051) 52 53 22

lichst viel Schreibarbeit zu sparen. Sind mehrere vorgedruckte Formulare gleichzeitig zu beschriften, so ist es unbedingt notwendig, dass der Vordruck der verschiedenen Formulare genau aufeinander passt. Dies ganz besonders, wenn Zahlen eingesetzt werden müssen. Es könnte vorkommen, dass Linien Zahlen unleserlich werden lassen und zu Fehlern Anlass geben.

Durch die Druckgestaltung und Papierfarbenwahl lassen sich z. B. Belastungen und Gutschriften sehr wohl gleichzeitig erstellen. Es gibt aber auch Fichensätze von drei, fünf und mehr Formularen, alle mit anderem Druck und für andere Zwecke bestimmt; zuweilen wird sogar der Korrespondenzbeleg nach aussen mitsamt dem Registraturbeleg gleichzeitig erstellt. Erfolgt die Beschriftung mit der Schreibmaschine, so sind unlinierte Formulare besser. Soll auf einem Formular eine Angabe, die durch das Durchschreiben entsteht, nicht gelten, so kann sie mit Rasterdruck unleserlich gemacht werden.

Kohlepapier: Wir unterscheiden:

Einmalkohlepapier
Kohlepapier, einseitig
Kohlepapier, zweiseitig
Karbonisieren von Formularen.

Einmalkohlepapier: Werden ganze Fichensätze verwendet, dann ist zu überlegen, ob nicht Einmalkohlepapier, das nach Gebrauch weggeworfen wird, wirtschaftlicher ist, als jedesmal mehrere Kohlepapiere zwischen die Formulare einzulegen. Dies besonders dort, wo es pressiert und auch für andere keine Wartefristen verursacht werden dürfen. Zudem kann Einmalkohlepapier, wo notwendig, ausgeschnitten werden, wenn nur ein Teil bei einzelnen Belegen durchgeschrieben werden soll.

Kohlepapier, einseitig und zweiseitig: Zweiseitiges Kohlepapier wird oft in der mechanisierten Buchhaltung verwendet zusammen mit einem durchsichtigen Pergamin-Journalblatt. So entstehen drei beschriftete Exemplare mit nur einem Kohleblatt. Das Pergamin-Formular wird von rückwärts beschriftet.

Karbonisieren: Hier kann das gleiche wie mit Einmalkohlepapier erreicht werden, nur schwärzen solche Formulare alles, was damit in Berührung kommt. Es ist aber das Billigste, da das Karbonisieren gleichzeitig mit dem Druck geschehen kann. Aussparungen für nicht Durchzuschreibendes sind ohne weiteres möglich. KK

(Fortsetzung folgt)

Gestaltung der Schaufenster

Wie oft sollen die Schaufenster gewechselt werden? Darüber kann man geteilter Meinung sein, und es kommt beim Wechsel darauf an, ob es sich um Schaufenster in einer Stadt oder um solche in ländlichen Gegenden handelt. Als durchschnittlicher Rhythmus kann

der dreiwöchige Wechsel

angesehen werden, der sich im Mittel des Ueblichen gut bewährt hat. Es sollten zwar auch unsere Genossenschaften auf dem Lande ihre Schaufenster-Ausstellungen nicht länger als drei Wochen beibehalten, denn diese werden sozusagen stets von der gleichen Kundschaft betrachtet. Eine länger dauernde Periode mit den gleichen Artikeln und dem gleichen Blickfang wirkt sicher auch auf die ländliche Bevölkerung monoton und verliert ihren Wert, so dass weitere Wochen nur verlorenes Werbegeld bedeuten. Wir erleben es leider, dass Vereine in Städten dem steten Wechsel, d. h. dem rascheren Wechsel, zu wenig Aufmerksamkeit schenken. Und doch ist es gerade in Städten angebracht, den «schnellebenden» Menschen eine angebrachte Abwechslung in den Fensterangeboten zu präsentieren. Die Gestaltung von Spezialartikeln in den Schaufenstern sei hier nicht berührt, denn diese bedingen ohnehin einen rascheren Wechsel und müssen den Jahreszeiten, der Mode, dem Wetter und der grossen Konkurrenz angepasst werden.

Machen wir einmal den Versuch, unsere Schaufenster in den Warenfilialen alle zwei Wochen zu wechseln. Welche Vor- und welche Nachteile hat dies für den Betrieb? Unserer Betrachtung ist der übliche Laden mit zwei Fenstern zugrundegelegt. Diese durchschnittlich zwei Schaufenster sollten einem festen Dekorationsplan unterstehen, der von der Verwaltung oder der zuständigen Abteilung ausgearbeitet und dauernd betreut wird. Die eventuell noch vorhandenen übrigen Schaufenster können ruhig der Betreuung der Verkäuferinnen über-

lassen werden oder sind als permanente Fenster für Früchte und Gemüse zu verwenden, was für jeden Laden von grosser Bedeutung für den Umsatz dieser Warengattungen ist.

Um die Vorteile vorwegzunehmen, so werden wir bei regelmässigem Wechsel vor allem einen steigenden Verkaufserfolg erleben. Das Schaufenster ist schliesslich dasjenige Werbemittel, dem wir am meisten Erfolgschancen beimessen, und es ist auch geschaffen worden, um

dauernd unsere Leistungen zur Schau zu stellen.

Ein dermassen rascher Wechsel ermüdet die Passanten viel weniger, lässt das Ausstellmaterial weniger absterben, die Aufhäufung von Staub und den «Insektenfriedhof» weniger aufkommen. Zudem lässt es ein rascher Wechsel zu, viel mehr Warengattungen zeigen zu können und die Routine im Dekorieren zu fördern.

Als Nachteile wird man in Kauf nehmen müssen, dass die auf diesen Modus fallenden 52 Fenster pro Jahr entsprechende Mehrkosten, mehr Ueberlegungen, mehr Umtriebe und mehr Dekorationsarbeit verursachen. Es ist deshalb abzuwägen, ob ein regelmässiger Wechsel alle zwei Wochen als tragbar übernommen werden kann.

Die meisten Konsumvereine überlassen die Ausgestaltung der Schaufenster den Verkäuferinnen jeden Ladens. Man ist sich bewusst, dass dies zusätzliche Arbeit bedeutet, die aber in der Regel freudig übernommen wird, weil sie Abwechslung bietet und mit der Ware erst recht vertraut macht. Es ist zu empfehlen, für jeden Wechsel genaue Instruktionen in Form eines besonderen Schaufensterzirkulars herauszugeben. Die «Dekorateurinnen» sollen wissen, was wir auszustellen wünschen und was mit dem Ausstellgut hernach zu geschehen hat. Selbstverständlich überlassen wir das Arrangieren dem Geschick unseres Verkaufspersonals, das damit eigene Ideen zur praktischen Gestaltung bringen kann ... und, was sehr wichtig ist, genau Bescheid weiss, was überhaupt ausgestellt ist. Blickfang und Motive sind bereitzustellen und sollen für alle Filialen die gleichen sein, damit im Wirtschaftsgebiet ein einheitlicher Eindruck erzielt werden kann.

Motive für alle einschlägigen Artikel finden wir in grosser Auswahl im «Service Co-op». Sie können auch von grösseren Konsumvereinen nach deren Verwendung vorteilhaft bezogen werden. Ab und zu wird uns auch ein Lieferant gerne für die Gestaltung der Fenster das nötige Material leihweise liefern. Seien wir aber bedacht, dass wir die Eigenprodukte damit nicht konkurrenzieren.

All dies soll in einem

Plan für mindestens drei bis sechs Monate

zum voraus festgehalten werden, damit wir jederzeit für den Wechsel bereit sind.

Wettbewerbe sind ein ungeahnter Ansporn für unsere Verkäuferinnen. Sie sollten jährlich einmal und unter sachkundiger Beurteilung durchgeführt werden. Gelegenheit dazu bieten auch die Wettbewerbsveranstaltungen der Propagandazentrale für Erzeugnisse der schweiz. Landwirtschaft, die ihren Sitz in Zürich hat. Wettbewerbe haben den weitern Vorteil, dass die Schaufenster fleissiger überwacht werden und dass man bei der Ausgestaltung äusserste Sorgfalt walten lässt. Damit ist ein weiterer Zweck des besten Werbemittels, des Schaufensters, erreicht.

Coopticus

Notizen für den Mitarbeiter

Atmosphäre nennen wir die Lufthülle, welche die Erde umgibt. In der guten, zuträglichen Atmosphäre leben und gedeihen Menschen, Tiere und Pflanzen, in der schlechten gehen sie zugrunde. Sinngemäss gibt es eine Atmosphäre im Verkaufsladen, die dem Kunden — in unserem Falle den Mitgliedern — behagt, in der man sich wohl fühlt, in der das Kaufen Freude macht — die Kaufatmosphäre. Diese wird vor allem geschaffen durch die Menschen, die im Betrieb tätig sind. Dann aber auch durch den Verkaufsraum, durch die Präsentation der Waren, durch die Ladeneinrichtung, Sauberkeit, Licht, Wärme und Lüftung. Auch die Schaufenster können dabei eine wichtige Rolle spielen. Alles muss zusammenwirken, dem Kunden den Aufenthalt in unserem Geschäft angenehm zu machen.

Im Mittelpunkt des Ganzen steht der Verkäufer, von dem der Käufer am meisten beeindruckt wird. Die persönliche Erscheinung des Verkäufers ist für die Schaffung einer guten Kaufatmosphäre von besonderer Wichtigkeit und oft ausschlaggebend für das Vertrauen, das der Käufer dem Geschäft entgegenbringt. Er sei daher stets darauf bedacht, durch sein Aeusseres angenehm zu wirken. Wenn ein Verkäufer von gepflegtem Aeussern auch noch freundlich ist und überhaupt eine gewinnende Art im Verkehr mit der Kundschaft hat und wenn er dazu dem Käufer auch die richtige Ware zum richtigen Preis anbieten kann, dann ist alles gewonnen.

Was hier vom Verkäufer gesagt wurde, gilt sinngemäss auch für die Verkäuferin. Sie sei besonders darauf bedacht, durch ihre Erscheinung angenehm zu wirken, denn sie ist noch mehr als ihr männlicher Kollege der Kritik der weiblichen Kundschaft ausgesetzt. In manchem Geschäft wird der Einfluss der äussern Erscheinung des Verkaufspersonals auf die Kaufatmosphäre offensichtlich noch verkannt.

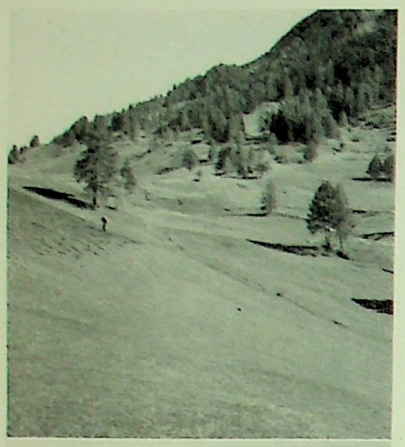
Von Wichtigkeit für die Schaffung einer guten Kaufatmosphäre ist sodann der persönliche Verkehr des Vorstandes mit dem Verkaufspersonal und des Personals unter sich. Es soll ein ruhiger, netter Verkehr herrschen. So muss es auch immer im Laden sein.

«Keep smiling», sagt der Amerikaner. Sinngemäss frei ins Deutsche übersetzt: «Mache ein freundliches Gesicht und halte es durch bis ans Ende der ganzen Verkaufshandlung.» Und beizufügen wäre: «Auch wenn es dir schwer fällt.» Die richtige innere Einstellung zu unserem Beruf als Verkäufer sollte uns das ja nicht schwer machen. Aber es kann eben doch Momente geben, wo es uns eine Ueberwindung kostet, ein freundliches Gesicht zu zeigen. Zu dieser Ueberwindung muss der Verkäufer fähig sein. Eines ist sicher, der Verkäufer mit dem freundlichen Gesicht ist jenem mit der Amtsmiene immer überlegen. Durch unsere Freundlichkeit wird auch der Käufer freundlich gestimmt. Der Verkaufsvorgang wickelt sich für beide Teile leichter und angenehmer ab. Wenn Sie, mein lieber Leser, zu jenen Verkäufern gehören sollten, denen es von Natur aus nicht gegeben ist, heiter und frohmütig in die Welt zu blicken, so müssen Sie sich bewusst werden, dass Ihnen das wichtigste Requisit zu Ihrem Berufe fehlt.

In jedem Laden kann der direkte persönliche Verkehr mit dem Käufer nur durch den Verkäufer hergestellt werden. Nach dem Verkäufer oder der Verkäuferin, ihrem Auftreten, ihrer Persönlichkeit, ihrem ganzen Tun und Lassen beurteilt der Käufer — und als solcher auch das Mitglied einer Konsumgenossenschaft — den ganzen Betrieb. Es ist daher offensichtlich, dass diese einen Vertrauensposten innehaben. Das hebt sie über das Niveau des «Angestellten» hinaus zum «Mitarbeiter».

Otto Schmid, Freienstein.

Hilfe der Patenschaft Co-op beim



1

2

3

In den Jahren 1946/47 führte die Meliorationsgenossenschaft Sablun-Nusteins östlich von Feldis (Graubünden) zwischen 1500 und 1600 m.ü.M. eine grössere Entwässerung und Melioration des dortigen Riedlandes durch. Die Meliorationsfläche beträgt 14,07 Hektare und erforderte einen Kostenaufwand von 67 000 Franken.

Die Gründe dazu, diese bedeutenden Summen zu investieren, boten die guten Bodenproben, die verhältnismässig günstige Lage in Dorfnähe und der Wille, möglichst viel brach liegenden Boden für den Mehranbau und für eine Vermehrung des Heuertrages zur Verfügung zu stellen. Das Ergebnis aus dieser Melioration waren etwa 3,5 Hektare umgebrochener Wies- und Ackergrund, 7,3 Hektare zum Teil schon vorher in Fettwiesen verwandelte Ried- und Magerflächen, 1,8 Hektare weniger begünstigte Magerwiesen und 1,5 Hektare stark abschüssige Partien, die von der Entwässerung nichts gewonnen haben. An die 24 Grundeigentümer mussten nach Abzug der Subventionen noch 22 000 Franken zugeteilt werden. Unter grossem Arbeits-, Samen- und Kunstdüngeraufwand konnten bereits schöne Heuerträge erzielt werden; sie stehen aber immer noch in einem schlechten Verhältnis zur teuren Bodenfläche.

Zur Erschliessung des ziemlich haldigen Geländes musste eine neue Weganlage erstellt werden. Für diesen Zweck aber waren vom Bund und Kanton keine Subventionen erhältlich, oder nur im Zusammenhang mit einer Güterzusammenlegung und entsprechendem Wegnetz für alle Heimgüter von Feldis. Die Meliorationsgenossenschaft musste sich entschliessen, den Weg auf Kosten der Mitglieder zu erstellen und um freiwillige

4

5

6

gbau in Sablun-Nusteins bei Feldis

Beiträge von auswärts nachzusuchen. Einem anfänglichen Kostenvoranschlag von 6000 Franken standen 20% Gemeindebeitrag und 1000 Franken der Berghilfe gegenüber. Es zeigte sich in der Folge aber, dass das Hauptnetz die einzelnen Parzellen für eine ungehinderte Zu- und Abfuhr zu wenig erschloss. Die Seitenwege mit zusätzlichen Entwässerungen erforderten nochmals einen Aufwand von 3000 Franken. Diesem Mehraufwand wollten die Mitglieder nicht zustimmen. Die ganze Melioration wäre aber für einzelne Grundstücke in Frage gestellt, wenn weder der nötige Mist angelegt noch der Ertrag abgeführt werden könnte.

Diesem Umstand trug die *Patenschaft Co-op* in besonders entgegenkommender Weise Rechnung und gewährte einen Beitrag von 2000 Franken. Auch der Verkehrsverein Feldis liess sich herbei, für die neu erschlossenen Spazierwege einen Beitrag von 500 Franken zu gewähren. Gross ist die Anerkennung seitens der Genossenschafter für die allseits gewährte Hilfe. Ohne die verschiedenen Beiträge und besonders denjenigen der Patenschaft Co-op wäre es bei einer unbefriedigenden, halben Ausführung der Arbeit geblieben. Die Durchführung dieses Werkes liefert den Beweis, dass nur gemeinsam getragene Kosten und weites Verständnis der Subvenienten ein Werk erstehen liessen, das den Bergbauern zum Nutzen gereicht und sie vor weiterer Abwanderung bewahrt.

7

ZU DEN BILDERN:

1 und 2: Ansicht des meliorierten Gebietes oberhalb Feldis.

3: Hauptzufahrtsweg in das neu erschlossene Land.

4: Beginn der Arbeiten für die Zufahrtswege zu den einzelnen Parzellen. (Auf dem Bilde von rechts nach links die Herren Tscharner, Konsumverwalter, und G. Tscharner, Kassier der MG Sablun-Nusteins.)

5: Der Wegbau erforderte auch grössere Erdbewegungen.

6, 7 und 8: Befahrbare Zufahrtswege ermöglichen nun eine gute Bewirtschaftung des neuen Landes.

9: «Stizun de Veulden», das schöne Konsumgebäude in Feldis.

8

9

Der neue Chef der Zentralbuchhaltung des V. S. K.

Als Nachfolger von P. Seiler, dem neuen Mitgliede der Verbandsdirektion, wurde der bisherige Adjunkt-Stellvertreter Karl Krummenacker in der letzten Sitzung des Verwaltungsrates zum Prokuristen und Chef der Buchhaltung ernannt.

Karl Krummenacker, der damit einen verantwortungsvollen Posten übernimmt, wurde 1908 in Basel geboren und hat hier auch die Schulen besucht und anschliessend daran seine kaufmännische Lehre gemacht. Zur weiteren Ausbildung besuchte er die «Ecole Supérieure de Commerce» in Lausanne und während eines Volontariatsjahres in London die «Swiss Mercantil School». Anschliessend arbeitete er zwei Jahre in einer Ein- und Ausfuhrfirma an der Goldküste in Afrika.

1931 trat Karl Krummenacker in den Dienst des V. S. K., wo schon sein Vater arbeitete. Als Angestellter der Fakturenkontrolle erwarb er sich durch weiteres Studium das eidgenössische Diplom als Buchhalter und das Diplom als Korrespondent. 1939 rückte er bei der Ernennung von P. Seiler zum Chef der Buchhaltung auf den Platz eines Adjunkten-Stellvertreters nach.

Karl Krummenacker ist neben seiner beruflichen Tätigkeit im V. S. K. der Schule des Kaufmännischen Vereins Basel verbunden geblieben und erteilt dort Unterricht in Buchhaltungsorganisation; er amtet auch als Experte an kaufmännischen Lehrabschlussprüfungen und an Prüfungen für das Eidg. Buchhalter-Diplom.

Wir beglückwünschen Karl Krummenacker zu seiner verdienten Beförderung und wünschen ihm auf seinem neuen Posten den besten Erfolg.

A. D.

Freie Gemeinwirtschaft

I.

In der Diskussion um die Neugestaltung der Wirtschaft und um Fragen der Wirtschaftsordnung überhaupt verfallen viele Menschen einer Art von «Extremismus», der die Auseinandersetzung als solche auf ein falsches Geleise zu verschieben droht. Vielfach macht sich eine «Schwarz-Weiss-Malerei» geltend, die nur gerade das «Entweder-Oder» autoritär geleiteter Zwangswirtschaft und freier demokratischer Marktwirtschaft anerkennen kann. *Röpke*, der wohl hervorragendste Vertreter und Verteidiger einer sozial etwas zurechtgestutzten «freien Marktwirtschaft», hat hier am meisten Schaden angerichtet, weil gerade er es ist, der — wiewohl im Mittelpunkt seiner Bemühungen das Auffinden eines «dritten Weges» zwischen vollkommen freier Wirtschaft und staatlicher Zwangswirtschaft steht — den wirklichen Mittelweg genossenschaftlicher Wirtschaft glattweg leugnet und jede Form von Gemeinwirtschaft mit Diktatur gleichsetzt. Der offenbar etwas allzu sehr in seine Theorien versponnene Professor muss ganz übersehen haben, dass die Praxis, die offensichtlich zahllose Beispiele demokratischer Gemeinwirtschaft — genossenschaftlicher und teilweise auch nicht-genossenschaftlicher Art — aufweist, ihn selbst widerlegt.

Nun, wir wollen uns hier und heute nicht in eine Polemik einlassen, die doch fruchtlos bleiben müsste. Vielmehr wollen wir auf eine kürzlich im Verlage des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften herausgekommene Schrift hinweisen, die *Dr. h. c. Henry Everling*, einer der bedeu-

tendsten Vorkämpfer der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung, zum Verfasser hat. Unter dem Titel

«Was ist und was will die freie Gemeinwirtschaft?»

versucht der Genossenschaftspraktiker zwar nicht eine umfassende Theorie der «freien Gemeinwirtschaft» zu geben, sondern er wählt den angesichts der vordringlichen praktischen Aufgaben wohl fruchtbareren Weg, auf Grund der Erfahrungen in Deutschland zu umschreiben, was «freie Gemeinwirtschaft» ist, wie sie gestaltet werden kann und was zu tun ist, um ihren Einfluss zu verstärken und damit am Bau einer Wirtschaftsordnung beizutragen, in deren Mittelpunkt der *Mensch* steht.

Unter *freier Gemeinwirtschaft* versteht Everling eine

profitlose Wirtschaftsform, «die auf Selbsthilfe und direktem Mitbesitz der Beteiligungen beruht, dem Menschen anstelle des Kapitals die beherrschende Rolle in der Wirtschaft zuweist, menschenwürdige Zustände für alle erstrebt und die politische Demokratie durch wirtschaftliche Demokratie fundamentiert».

Im Gegensatz zur staatlichen Gemeinwirtschaft, bei deren Gestaltung der einzelne Staatsbürger nicht persönlich mitwirkt, entsteht sie durch den *freiwilligen* Zusammenschluss von Personen und Organisationen. Selbstverständlich bilden Genossenschaften einen der wesentlichen Bestandteile freier Gemeinwirtschaft, wobei der Verfasser — unseres Erachtens vollständig zu Recht — sorgfältig abgrenzt zwischen denjenigen Genossenschaftsarten, die die Gewinnabsichten gewollt bis zum letzten Verbraucher ausschalten und denjenigen, deren Ziel darauf gerichtet ist, den Gewinn nur in einer der Anfangs- oder Mittelstufen des Wirtschaftsprozesses auszuschalten, um dann dem Mitglied — dem Gewerbetreibenden oder dem Bauern beispielsweise — in der Endstufe einen Unternehmergewinn zu sichern. Zwanglos ergibt sich daraus, dass als echte Glieder freier Gemeinwirtschaft Konsum- und Wohngenossenschaften gewertet werden können, während Genossenschaften der Gewerbetreibenden usw. eindeutig der freien Marktwirtschaft zuzuordnen sind.

Nun wäre es gewiss überflüssig, freie Gemeinwirtschaft als Sonderform der Wirtschaft zu begreifen, fielen darunter nur die erwähnten Genossenschaftsarten. Vielmehr gibt es — und das gilt nun ganz besonders für die deutsche Bundesrepublik, viel weniger für unser Land — eine ganze Reihe von ihrer Form nach kapitalistischen Unternehmungen, die zumeist von den deutschen Genossenschaften gemeinsam mit den Gewerkschaften ins Leben gerufen worden sind und ebenso wie z. B. die Konsumgenossenschaften das Ziel verfolgen, dem letzten Verbraucher zu dienen. Nachdem wir an dieser Stelle in den vergangenen zwei Jahren zu wiederholten Malen orientiert haben über die teilweise neu geschaffenen, teilweise — nach dem Zusammenbruch — wieder ins Leben gerufenen Unternehmungen der deutschen Genossenschaftsbewegung, dürfen wir diese Organisationen als bekannt voraussetzen und erwähnen lediglich die «Gemeinwirtschaftliche Hochseefischerei - Gesellschaft» (GHG), deren Gründung der Initiative Henry Everlings entsprang, und die beiden bedeutenden genossenschaftlich-gewerkschaftlichen Versicherungsgesellschaften sowie die fünf Banken für Gemeinwirtschaft. Massgebend dafür, ob eine Unternehmung der freien Gemeinwirtschaft zugeordnet wird, ist also nicht in erster Linie nur

deren *Rechtsform*, sondern ebenso sehr deren *Zweck*. Um es deutlich zu umschreiben, liegt freie Gemeinwirtschaft immer nur dann vor, wenn das *Ziel* der *Dienst am letzten Verbraucher* ist.

Interessiert am Aufbau und an der Festigung von Unternehmungen frei-gemeinwirtschaftlicher Art sind natürlich in erster Linie alle gegen Lohn arbeitenden Menschen, die im wesentlichen über drei Kraftquellen verfügen:

ihre Arbeitskraft, ihre Kaufkraft und ihre Sparkraft!

Vereinzelt sind diese Kräfte schwach und richtungslos, *vereint* jedoch vermögen sie zu einem mächtigen Strom anzuschwellen, der mächtigste Unternehmungen zu schaffen, zu tragen und auszugestalten vermag, Unternehmungen, die wie die oben erwähnten einzig und allein im Dienst derer stehen, die sie geschaffen haben. Noch ist es freilich so, dass ein Grossteil der Menschen sich noch nicht ihrer eigenen Kraft bewusst ist, die in der Vereinigung liegt, noch ist es so, dass viele in der Vereinzelung und im «Für-sich-selber-sorgen» ihr Heil suchen. Aufgabe der bestehenden Organisationen — vornehmlich der Genossenschaften und der Gewerkschaften — muss es sein, die noch Abseitsstehenden zu wecken und sie für die vereint zu lösenden Aufgaben zu gewinnen, mit anderen Worten: ihre Arbeits-, ihre Kauf- und ihre Sparkraft zu *organisieren!*

Die deutschen Gewerkschaften haben in den Jahren seit ihrer Neugründung ihre «Rüstung» wesentlich verbessert und beschränken sich nicht mehr darauf, Lohn- und Arbeitsbedingungen zu verbessern, sie streben nach

Mitbestimmung und *Mitbesitz* für den Arbeitnehmer und haben gerade auf diesem Gebiete schon nicht abzustreitende Erfolge errungen, die — objektiv betrachtet — ebenfalls frei-gemeinwirtschaftliche *Elemente* enthalten, wenn auch natürlich in den Grundstoffindustrien Deutschlands, in denen der Gedanke der Mitbestimmung sich durchgesetzt hat, nicht von freier Gemeinwirtschaft im Sinne Everlings gesprochen werden kann.

Menschen, die sich für die Entwicklung und Entfaltung der freien Wirtschaft einsetzen, müssen Realisten sein. Sie dürfen nicht irgendwie gearteten Heilslehren anhangen, nach denen die ganze Wirtschaft eines schönen Tages — wie ein Phönix aus der «Asche» und den Ueberbleibseln kapitalistischer Wirtschaft erstehend — in reiner Genossenschaftsform und höchster Harmonie dastehen wird. Sie arbeiten Schritt für Schritt und sind sich der Tatsache bewusst, dass auch in einer ferneren Zukunft alle Formen der Wirtschaft, wie sie uns heute vertraut sind, weiter vorhanden sein werden. Es handelt sich für sie nur darum, den genossenschaftlichen und — den frei-gemeinwirtschaftlichen Anteil an der Wirtschaft auszuweiten. Dass das möglich ist und mit Erfolg möglich ist, dafür sprechen die genossenschaftliche und die gemeinwirtschaftliche Entwicklung der letzten 50 Jahre!

Freie Gemeinwirtschaft, die auf der *Selbsthilfe* beruht und die im *Dienste der Konsumenten* steht, muss aufgebaut sein auf der Grundlage der

Leistung! (Fortsetzung folgt)

Aus unserer Bewegung

Gelterkinden. Es war ein guter Gedanke, als die Verwaltung des hiesigen Konsumvereins vom 3. bis und mit 9. November eine vorweihnachtliche Ausstellung arrangierte, zumal da auch die Konkurrenz in Verbindung mit dem örtlichen Gewerbeverein Ende des Monats eine solche Veranstaltung durchführte. Als neutraler Ort war der grosse Saal des Gasthauses zum «Rössli» in Gelterkinden für dieses Vorhaben äusserst günstig gewählt. Es war in diesen Tagen eine Besucherzahl zu verzeichnen, die sich kaum jemand vorzustellen wagte. An den Wochentagen war der Besuch bis zum jeweiligen Schluss um 22 Uhr schon recht erfreulich. Am Sonntag, den 4. November, war dagegen der Zustrom an Schau- und Kauflustigen derart, dass die Pforten am Nachmittag zeitweise geschlossen werden mussten, um nur einen einigermassen geordneten Verkehr und Verkauf bewerkstelligen zu können. Die reichlich dotierten Sortimente in den verschiedenen Abteilungen hinterliessen beim Publikum einen sehr guten Eindruck, durfte man doch die Gewissheit haben, für billiges Geld gute Ware zu erhalten.

Nachdem dieser ersten, ausserhalb der eigenen Räumlichkeiten durchgeführten Ausstellung in jeder Beziehung ein voller Erfolg beschieden war, dürften weitere nicht ausbleiben.

So geit's ringer!

Wem gehören Sie?

Komische Frage. Selbstverständlich gehören wir doch uns selbst und nicht irgendeinem andern Menschen — die Zeiten der Leibeigenschaft sind schliesslich aufgehoben. Der Leib-eigenschaft wohl! Aber auch der Geist-eigenschaft? Jetzt ist unsere Frage bereits nicht mehr so komisch; denn ob wir geistig wirklich nur ganz uns allein gehören, das ist in der Tat eine Frage, die man keineswegs nur so mit «Nein» beantworten kann.

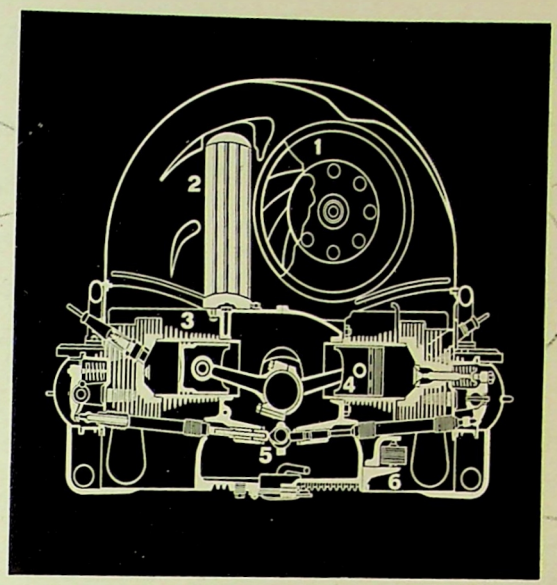
Wir wollen uns hier nicht auf den gefährlichen Ast der politischen oder gar religiösen Geist-eigenschaft hinauswagen. Wir wollen nur schlicht und einfach festhalten, dass viele, nur zu viele Menschen zumindest geistig Sklave «ihres» Geschäftes geworden sind. Und dabei zwingt sie meist nicht einmal ein «böser» Arbeitgeber dazu, im Gegenteil, auch er leidet meist darunter, dass die Untergebenen sich so in ihre Arbeit verrennen, dass sie bald nicht mehr darüber hinaussehen und immer verbrauchter — sinnlos verbraucht! — werden.

Natürlich muss man lange suchen, bis man einen Arbeitgeber findet, der von sich aus etwa sagt: «Mein lieber Angestellter, tun Sie mir doch den einen Gefallen: besinnen Sie sich doch einmal auf sich selbst und vergessen Sie für eine Weile das Geschäft!» Wie gesagt, um das zu hören, muss man weit gehen. Aber es ist genau das, was man eben hin und wieder zu hören bekommen und tun sollte!

Manche Leute sind so «versklavt» an ihre Arbeit und berufliche Stellung, dass sie nicht nur geistig, sondern auch seelisch und körperlich bis zur Erschöpfung ermüden. Nahe am Zusammenbruch wanken so täglich Hunderttausende durch ihren Arbeitstag. Warum? Weil sie den Masstab dafür verloren haben, dass auch der Beruf, der mehr ist als blosser Broterwerb, einem Menschenleben nicht den ganzen Inhalt zu geben vermag. Die Entwicklung und Erhaltung unserer Persönlichkeit verlangt, dass man neben seiner Arbeit auch das wieder pflegt, was man Erholung, Entspannung, Sich-selbst-sein nennt. Wer das nicht «kann», entzieht seiner Arbeit den «ganzen Mann», den jede gut getane Arbeit braucht! Gy.

Besonders schöne Selbstbedienungsvitrinen; zahlreiche Referenzen FRIGORREX AG LUZERN Telephon (041) 3 13 22

1 Turbine
2 Ölkühler
3 Kühlrippen
4 Kolben
5 Ventilsteuerung
6 Thermostat



Luft gefriert nicht — Luft siedet nicht!

Warum Luftkühlung?

Eine der grossartigsten und beliebtesten Schöpfungen der Automobiltechnik ist ohne jeden Zweifel der VW. Und massgebenden Anteil an der konstruktiven Überlegenheit und beispiellosen Popularität des VW hat seine Luftkühlung. Wer einmal die überwältigenden Vorzüge dieser genialen Erfindung in der Fahrpraxis kennengelernt hat, kann so richtig ermessen, was es heisst, im Sommer wie im Winter aller Kühlersorgen ledig zu sein. Besonders im Winter! Wohl ist schon das Gefeitsein gegen das Kühlwassersieden im Sommer eine grosse Annehmlichkeit. Während aber die Siedegefahr in der Regel nur beim Bewältigen starker Steigungen akut wird, ist im Winter die Sorge um das Einfrieren des Kühlwassers ständig aktuell. Vor allem die Besitzer kleinerer Fahrzeuge, deren geringer Kühlwasserinhalt beim Stillstand des Motors natürlich rascher den Gefrierpunkt erreicht als die im Kühlsystem eines grösseren Wagens enthaltene Wassermenge, wissen davon ein Lied zu singen! Für manchen Automobilisten, der im Winter auf das Fahren verzichtet, sind dabei gerade die leidigen Kühlerschwierigkeiten ausschlaggebend.

Man hat die VW-Luftkühlung oft das «Ei des Kolumbus» genannt. Nicht ganz zu Recht! Denn dieser Vergleich soll einen guten Einfall bezeichnen — eine Idee, in der auch schon die fertige Lösung enthalten ist. Das Prinzip der Luftkühlung an sich ist indessen längst als ideale Lösung des Kühlproblems erkannt worden, und viele Konstrukteure haben dieses Prinzip schon für ihre Fahrzeuge zu verwirklichen versucht. Das Verdienst der Schöpfer des VW war es, dass sie die Überzeugung von der Zweckmässigkeit der Luftkühlung in eine 100% befriedigende technische Lösung umzusetzen verstanden. Die VW-Luftkühlung ist aus jahrelanger Konstruktionsarbeit und aus praktischen Versuchen über 2,5 Millionen Fahrkilometer hervorgegangen.

Warum Luftkühlung? Wasser gefriert bekanntlich bei 0° Celsius und kommt bei knapp 100° zum Sieden. Ein wassergekühlter Motor ist daher an diese natürliche Temperaturspanne gebunden. Steht er bei Aussentemperaturen von weniger als 0° Celsius während längerer Zeit still, so kann das Kühlwasser einfrieren und den Motorblock sprengen. Anderseits beginnt das Kühlwasser zu kochen, wenn die Betriebstemperatur des Motors den Siedepunkt übersteigt — d. h. besonders bei sommerlichen Bergfahrten. Die VW-Luftkühlung hat diese Fesseln gesprengt. Sie ist nach unten und nach oben an keine Temperaturgrenze gebunden; denn — auf eine einfache Formel gebracht: Luft gefriert nicht — Luft siedet nicht!

Im zweiten Weltkrieg bewährte sich der luftgekühlte VW-Motor bei Temperaturextremen, unter denen wassergekühlte Motoren vielfach versagten. Heute verkehren mehr als eine Viertelmillion VW bei Aussentemperaturen zwischen −40° und +60° Celsius ohne jeden Kühlerschutz vollkommen störungsfrei. Das einwandfreie Funktionieren der VW-Luftkühlung erfordert keine besondere Aufmerksamkeit seitens des Fahrers und ausser einer gelegentlichen Kontrolle der Keilriemenspannung auch keine Wartung. Der von einem Radialgebläse erzeugte und thermostatisch regulierte Luftstrom bewirkt bei jeder Aussentemperatur und jeder Belastung des Motors eine ausreichende Kühlung. Ein wichtiger Teil der VW-Kühlanlage ist der im Luftführungsgehäuse untergebrachte Ölkühler, der eine permanent niedrige Öltemperatur und damit unter allen Betriebsbedingungen eine ausgiebige Motorschmierung gewährleistet. Der VW-Motor kann daher auch bei hoher Geschwindigkeit über lange Strecken unmöglich überbeansprucht werden. Darum gilt in Ländern, in denen grosse Autostrassen ein stundenlanges Fahren in flüssigem Tempo gestatten, vom VW der Schlagsatz: Maximalgeschwindigkeit = Reisegeschwindigkeit!

VW-Luftkühlung bedeutet maximale Lebensdauer des Motors dank Ölkühlung — und vor allem: kein Kühlwasser, kein Sieden im Sommer, kein Einfrieren im Winter auch bei nächtelangem Parkieren im Freien, keine Extraauslagen für Kühlerschutz und -reparaturen!

Aber nicht die Luftkühlung allein macht die phänomenale Wintertauglichkeit des VW aus. Bekannt ist auch seine glänzende Strassenhaltung selbst auf nasser, vereister oder verschneiter Fahrbahn. Die Erklärung liegt in der exklusiven Einzelrad-Torsionsfederung und in der idealen, aus Erfahrungen im Rennwagenbetrieb übernommenen Gewichtsverteilung. Gegen Witterungsschaden am Chassis und an der Karosserie ist der VW dank seiner Rostfestigkeit völlig immun.

Jede Jahreszeit ist VW-Zeit!

Weitere Vorzüge, die das VW-Fahren zum unbeschwerten Genuss gestalten und den VW in der Schweiz zum weitaus meistgekauften Wagen gemacht haben: die für ein Fahrzeug dieser Preis- und PS-Klasse aussergewöhnliche Geräumigkeit, die Gediegenheit von Linie und Karosseriefinish, die verfeinerte Ausstattung, die sprichwörtliche Sparsamkeit im Betrieb (ein Benzinmotor arbeitet bei Betriebstemperaturen von mehr als 100° Celsius, die nur die Luftkühlung zulässt, am wirtschaftlichsten) — und das revolutionäre VW-Servicesystem mit niedrigen Festpreisen für Servicearbeiten, Reparaturen und Ersatzteile!

Viele Gründe für den VW

4/5-Plätzer, 6 PS	Fr. 5930.—
mit Schiebedach	Fr. 6190.—
Modell de Luxe	Fr. 6710.—
De Luxe mit Schiebedach	Fr. 6970.—
Cabriolet 4/5-plätzig	Fr. 8950.—

Preise inklusive Heizung und Defroster

Generalvertretung:
NEUE AMAG AG. SCHINZNACH-BAD

Gegen 100 Verkaufsstellen in der Schweiz.
Ihren Lokalvertreter finden Sie im Telephonbuch unter VW.

Presse und Propaganda

Haushaltungsbuch Co-op 1952. — In der Herstellung des Kartons für den Umschlag unseres Co-op Haushaltungsbuches 1952 ist der Papierfabrik ein Fabrikationsfehler unterlaufen, der sich auf die Bruchfestigkeit des Umschlages nachteilig auswirkt und erst einige Zeit nach der Verarbeitung in unserem Betrieb festgestellt werden konnte. Wir sind deshalb unvorhergesehenerweise gezwungen, den Umschlag im Falz zu verstärken, so dass wegen dieses grossen Mehraufwandes an Arbeit mit der Spedition des Haushaltungsbuches erst am 3. Dezember 1951 begonnen werden kann.

Wir bitten die Vereine, diese Verzögerung zu entschuldigen und den Papierlieferanten das nötige Verständnis für dieses Missgeschick entgegenzubringen.

Zentralverwaltung

Am 1. Dezember 1951 feiert Herr *Hans Allenspach*, Commis in der Abteilung Getränke, das 40jährige Dienstjubiläum.

Wir gratulieren dem Jubilar herzlich und danken ihm für die langjährige und treue Mitarbeit.

Bibliographie

In den nächsten Tagen wird das zweite Heft der unter Prof. Edgard Milhaud wiedererstandenen deutschen Ausgabe der «Annalen der Gemeinwirtschaft» erscheinen.

Dem uns bereits zugegangenen Inhaltsverzeichnis können wir entnehmen, dass die ersten beiden Beiträge dem kürzlich verstorbenen belgischen Staatsmann, Gewerkschafter und Genossenschafter Louis de Brouckère gewidmet sind. Ch.-H. Barbier würdigt seine Bedeutung als Genossenschafter, Prof. Edgard Milhaud seine Verdienste als Theoretiker der Gemeinwirtschaft. Ein Beitrag über die Rolle der Gewerkschaftsbewegung in der internationalen Krisis stammt vom diesjährigen Empfänger des Nobel-Friedenspreises, Léon Jouhaux. Weitere Artikel behandeln die Gründung des Rates der Gemeinden Europas (Edgard Milhaud) und die «Soziale Fürsorge», eine Versicherungsgesellschaft der belgischen Genossenschaftsbewegung (J. Papard und R. Lemaire); einen Bericht über die englische Grosseinkaufsgesellschaft hat H. Lincoln beigetragen, während Ch.-H. Barbier in einem zweiten Beitrag über die neue Schriftenreihe des V. S. K. «Genossenschaften in aller Welt» informiert. Schliesslich berichtet noch Hans Handschin über «Die Organisation der genossenschaftlichen Eigenproduktion in Schweden und ihre Wirkung auf die Märkte».

Haben Sie die

«Annalen der Gemeinwirtschaft»

schon abonniert?

Wenn nicht, dann tun Sie es möglichst *heute* noch. Das *Vorzugsabonnement* durch den V. S. K. beträgt für vier Hefte jährlich *Fr. 10.—*. Einzahlung bitte auf Postcheckkonto V 31, V. S. K., Basel, mit dem Vermerk: Abonnement «Annalen der Gemeinwirtschaft».

Sitzung des Verwaltungsrates des V. S. K.

Am 18. November 1951 versammelte sich der Verwaltungsrat im neuen V. S. K.-Lagerhaus in Taverne zu seiner letzten ordentlichen Versammlung des laufenden Jahres. Nach Genehmigung des Protokolls der Sitzung vom 1. September 1951 liess sich der Verwaltungsrat durch Herrn Prof. Dr. Max Weber über die Wirtschaftslage und den Gang der Geschäfte im V. S. K. und in den Verbandsvereinen orientieren. Hierauf wurden die Monatsberichte der Verbandsdirektion pro August, September und Oktober 1951 entgegengenommen.

Herrn Karl Krummenacker, der von der Verbandsdirektion als Nachfolger von Herrn P. Seiler zum Chef der Zentralbuchhaltung des V. S. K. ernannt worden ist, wurde die Kollektivprokura für den V. S. K. erteilt.

Als Ort der nächsten ordentlichen Delegiertenversammlung des V. S. K. wurde Basel bestimmt. Als Datum sind vorgesehen der 7./8. Juni 1952, eventuell der 14./15. Juni 1952. Die definitive Festsetzung des Datums wird der Verbandsdirektion überlassen.

Im Anschluss an die Verhandlungen besichtigte der Verwaltungsrat das neue V. S. K.-Lagerhaus Taverne.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen per sofort eine **2. Verkäuferin** ins Hauptgeschäft mit zirka 420 000 Franken Umsatz jährlich (vier Verkäuferinnen), welche gute Kenntnisse in Manufakturwaren, Schuhen, Haushaltsartikeln sowie Lebensmitteln hat. Es kommen nur absolut branchenkundige Personen in Frage. VHTL-Vertrag, mit Freihalbtag. Gutausgewiesene Verkäuferinnen wollen gefl. ihre Offerten nebst Zeugniskopien, Photos sowie Gehaltsansprüchen sofort senden an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Lengnau bei Biel. 47/48

INHALT:

	Seite
Die Krise um das persische Erdöl	629
Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge	631
Gestaltung der Schaufenster	632
Notizen für den Mitarbeiter	633
Hilfe der Patenschaft Co-op beim Wegbau in Sablun-Nusteins bei Feldis	634
Der neue Chef der Zentralbuchhaltung des V. S. K.	636
Freie Gemeinwirtschaft	636
Aus unserer Bewegung	638
So geit's ringer!	638
Presse und Propaganda	640
Zentralverwaltung	640
Bibliographie	640
Sitzung des Verwaltungsrates des V. S. K.	640
Arbeitsmarkt	640

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag